البنوك الإسلامية Islamic Bank

منذ أن ظهرت البنوك في عالمنا الإسلامي وهي تزداد أهمية يوماً بعد يوم ، وذلك لان البنوك اليوم أصبحت تعتبر ميزان التقدم الاقتصادي للدول، فكلما ازدادت إمكاناتها و نشاطاتها المالية انعكـس ذلـك على الاقتصاد العام للدولة ، ولذا تسعى دول العالم جاهدة لمراقبة المؤسسات المالية والبنوك التابعة لها ووضع النظم والسياسات التي تكفل الحماية لها حتى لا يتأثر النظام المصرفي العام للدولة.

ونضراً لان البـنوك دخيلة على العالم الإسلامي حيث لم يكن هذا النشاط الاقتصادي معروفاً لدى المسلمين بهذا الشكل ولتأثرها بالفكر الغربي الذي يعُد الفائدة هي النشاط الأساسي لعمل البـنوك ، وحيث أن هذا النوع من المعاملات يعتبر محرماً في الشريعة أدى ذلك إلى ظهور البـ ـنوك الإسـلامية ، والتـي تسـعى جاهدة إلى تخليص المعاملات البنكية من المعاملات المحرمة شرعاً .

وتمـثل الخدمـات المصرفية الإسلامية في نشاطاتها الاستثمارية والمصرفية لبنة في صرح الاقتصـاد الإسـلامي ، وأداة هامـة من أدوات فاعليته ولوناً من ألوان تطبيقاته في المجتمع الإسلامي ، بحيث تخدم أهدافه ، وتساهم في بناء الواقع الاقتصادي الإسلامي بأبعاده كلها .

لقـد أخـذت الحاجـة في العالم الإسلامي تتنامى في هذا العصر إلى ضرورة وجود خدمات مصـرفية إسلامية ، ولذا أخذت البنوك تتسابق إلى تقديم هذه الخدمة لعملائها وطالبيها . تلبية لآمـال المسلمين وطموحاتهم في أن يملأ الوجود الإسلامي الحياة الإنسانية، وأخذاً بأيديهم إلى ربط معاملاتهم المالية وأنشطتهم الاقتصادية بالشريعة الإسلامية. بناءاً على هذا الأساس ومن أجـل تحقـيق تلك الغاية قامت وانتشرت الخدمات المصرفية الإسلامية في العديد من البنوك التقلـيدية ، وهـذا يـدل علـى مدى الوعي الذي تتمتع به المؤسسات المالية المصرفية في مجتمعاتـنا الإسـلامية اليوم وأنها بذلك تسعى إلى القيام بواجباتها المصرفية الإسلامية وتلبية لحاجـة المجـتمع لمثل هذه الخدمات، ومن أجل تحقيق تلك الغاية أخذت البنوك الإسلامية في الانتشار الجغرافي في العالم خلال العقود الثلاثة الماضية .

إلا أنـه قـد آن الأوان للوقـوف على حقيقة هذه التجربة ، والحكم على آليات العمل فيها ، ومعـرفة ما تتميز به ، وما حققته على المستويين الإجرائي والموضوعي في مجالات العمل المصرفي ، وهذا ما يجعلنا بحاجة ماسة إلى التقييم الأمين والموضوعي لهذه التجربة ومعرفة مـا حققـته من نتائج وكيف تم تطبيق هذه التجربة ، حيث أن عملية التقييم تعتبر وسيلة هامة لتسـديد مسار العمل المصرفي الإسلامي وتصحيح أخطاءها . و ذلك لضمان سلامة ما يقدم من خدمة مصرفية إسلامية.

أنشطة وخدمات البنوك الإسلامية :

تمـارس البنوك الإسلامية معظم الأعمال والأنشطة التي تقدمها البنوك التقليدية ،ولقد تركزت الخدمـات التـي تقدمهـا علـى الخدمات المصرفية، وخدمة التمويل والاستثمار، والخدمات الاجتماعية.

أولاً: الخدمات المصرفية :

تعتـبر الخدمات المصرفية هي أساس العمل المصرفي في البنوك ،ولهذا فقد حرصت البنوك الإسلامية بالابتعاد عن تقديم أي فوائد أو عمولات على عملياتها وذلك لأنها تدخل ضمن دائرة الربا المحرم شرعاً . وتتمثل أهم الخدمات المصرفية الإسلامية التي تقدم إلى العملاء في :-

أولاً : قبول الودائع:-

الحسـابات البنكية من أهم مقومات العلاقة بين البنك والعميل ، وتتنوع الحسابات لدى البنوك وتخـتلف بحسب الهدف الذي فتحت من أجله، وتنقسم الودائع المصرفية في البنوك إلى أربعة أقسام هـي :

١ / الوديعة الادخارية:وفيها يتحمل البنك أعباء مادية كثيرة تتمثل

فـي حمـلات التوعـية الادخاريـة ، وإتاحة الوسائل الادخارية المختلفة ، وإعداد النماذج ، واسـتلام الإيداعـات وقيدها في الحساب ، وتزويد العميل بدفتر ادخار وعليه فأن ما يتقاضاه البـنك مـن أجـراً عن هـذه الخدمة يعتبر جائزاً شرعاً لأنها تمثل أتعاب ما تم تقديمه من خدمة للعميل .

٢ / الوديعـة تحت الطلب : وهي الحسابات الجارية والتي يمكن لصاحبها السحب منها في أي وقت،وتمـثل عملية فتح الحساب بداية العلاقة بين البنك والعميل ويتصل بهذه الخدمة عدد من العمليات وذلك مثل تزويد العميل بدفاتر شيكات وبطاقة للصرف الإلكتروني وتنفيذ حالات القـيد للحسـاب وتأدية الشيكات المسحوبة عليه وتزويد العميل بالكشوفات الدورية التي تبين حـركة الحسـاب وغيرها من الخدمات الأخرى .وفي هذه الحالة يجوز للبنك أن يتقاضى من العميل مصاريف مقابل ما قدمه لعملية فتح الحساب والخدمات المترتبة عليها .

٣ / وديعـة الاسـتثمار : وهـي الودائع التي يودعها العميل لدى البنك الإسلامي بغرض الاستثمار ويعمل فيها البنك إلى أساس المضاربة وتكون لأجل محدد أو غير محدد ،والدخول مع البنك في هذا النوع من الإيداع يكون بإحدى طريقتين هما:

* الأولى _الاتفاق مع البنك على المضاربة وفق نسبة من الربح

متفق عليها مسبقاً كما هو في صناديق الاستثمار.

* الثانـية_ أن يقـوم البنك الإسلامي بدور الوسيط بين العميل والشركات المستثمرة ،وهنا يكـون البنك وكيلاً عن المستثمر وفي هذه الحالة للبنك الحق في الحصول على عمولة مقابل أتعابه .

٤ / إيـداع الوثـائق والمستندات : وفيها يستلم البنك الوثائق من العميل ويقوم بحفظها بعد ضبطها بقائمة يراجعها البنك ، ويعطي العميل إيصالاً بها ، ويقوم البنك بردها إلى العميل عند طلبها أو عند نهاية الأجل المحدد بينهما ، وذلك مقابل أجـرة يتفقان عليها.

ثانياً : تحصيل وخصم الأوراق التجارية(الكمبيالة/السندات / الشيكات):

* تعتـبر عمليات التحصيل من الخدمات التي يقوم بها البنك نيابة عن العملاء ، ويتقاضى البـنك عمولـة نظير تقديم تلك الخدمة للعميل ، وهذه العملية الظاهر فيها الجواز لان العمولة التي يأخذها البنك هي أجرة له على التحصيل .

*عملـية خصم الأوراق التجارية – الكمبيالة و السند الأذني - هي عملية يتم فيها نقل ملكية الورقـة الـتجارية مـن العمـيل إلى البنك قبل ميعاد الاستحقاق مقابل حصوله على قيمتها مخصوماً منها مبلغ الخصم .

والسؤال : ما هو الحكم الشرعي لعملية خصم الأوراق التجارية ؟

تعتـبر عملـية الخصـم شكل من أشكال الإقراض المصرفي ، وهذه العملية تكون غالباً في النشاط التجاري وذلك لطبيعة التعامل القائم بين التجار في تحرير مثل هذه السندات ، وبما أن عـائد عملية الخصم من الفوائد الربويه المحرمة فقد جرت محاولات عدة للعدول عن الفائدة إلـى تدابير أخرى يمكن تخريجها على وجه شرعي ، واتخذت هذه المحاولات عدة وجوه هي -:

١ / تخريجها عن طريق الجعالة .

٢ / تخريجها عن طريق القرض المماثل .

٣ / تخريجها على أساس البيع .

٤ / تخريجها على أساس القرض الحسن .

5 /تخريجها على أساس ضع وتعجل .

ثالثاً : الاعتماد المستندي :

عملية فتح الاعتماد تعتبر من الأمور الهامة في التجارة الخارجية عند القيام بعملية التصدير أو الاسـتيراد ، وسـمي بذلـك لأنه يتطلب تقديم مستندات تثبت انتقال ملكية السلع المتبادلة بين المستورد والمصدر ، ويعود للبنك من عملية فتح الاعتماد ما يلي :

١ / أجور ومصاريف فتح الاعتماد .

٢ / الفائدة التي يحصل عليها البنك مقابل تسديده القيمة إذا كان مبلغ البضاعة غير مغطى بالكامل. ويمكن تخريج عملية فتح الاعتماد المستندي على ثلاثة عقود شرعية هي :-

١ / عقد الوكالة . ٢ / عقد الحوالة . ٣ / عقد الضمان.

ولـذا فأنـه بناءاً على ذلك تعتبر عملية فتح الاعتماد المستندي صحيحة إذا تم تجنب الفائدة الربوية .

رابعاً : خطابات الضمان :

خطاب الضمان هو تعهد من البنك بقبول دفع مبلغ معين لدى الطلب

إلـى المستفيد في ذلك الخطاب نيابة عن طالب الضمان عند قيام الطالب بالتزامات معينة قبل المسـتفيد . وتنشأ الحاجة إلى خطاب الضمان في العادة عندما يجد الإنسان نفسه مضطراً إلى تقديم ضمان

نقدي إلى جهة معينة عندما يريد الدخول في مناقصات عامة ، وذلك

فـي حـال عدم التزامه بالشروط المتفق عليها ، أو أي خلل قد يقع في التنفيذ ، والغرض منه إثـبات جديـة الراغب في تقديم العطاء وتنفيذ الالتزام الذي أخذه على نفسه. وينقسم خطاب الضمان إلى قسمين هما : ١ / ابتدائي . ٢ / نهائي .

ويعود للبنك من عملية منح خطاب الضمان :

١ / أجور ومصاريف إصدار خطاب الضمان والتي يتقاضاها البنك مقابل خدماته .

٢/ العمولة التي يأخذها البنك حيث تتفاوت حسب نوعية خطاب الضمان.

الحكـم الشـرعي لخطاب الضمان : اختلف العلماء في حكم أخذ مقابل مادي على الضمان، وذهب بعض الفقهاء إلى أنه لا يجوز أخذ مقابل مادي على الضمان . وعليه فقد اجتهد الكثير فـي محاولـة وجـود مخـرج وتبرير لمشروعية ما يتم تحصيله من عملية إصدار خطابات الضمان.

خامساً : التحويلات المصرفية :-

الـتحويلات المصرفية من الخدمات التي تقدمها البنوك لعملائها وتدر عليها عائداً لا بأس به وهـي عدة أنواع . والتحويل قد يكون داخلي أو خارجي . وفي عملية التحويل يحصل البنك على ما يلي :-

١ / أجرة المصاريف الإدارية التي تحملها البنك لأجراء عملية التحويل.

٢/ مـا يأخذه البنك من مصاريف البرق والبريد الهاتف وأجور المراسلة. وهذه الأجور التي يحصل عليها البنك لا بأس بها شرعاً .

سادساً :تأجير الصناديق التجارية :-

تقوم البنوك بتقديم هذه الخدمة لعملائها بحيث يكون تحت تصرف العميل خزانة حديدية مقابل أجـر يتقاضـاه البنك نظير تقديم هذه الخدمة ويختلف هذا الأجر باختلاف حجم الخزانة ومدة الاسـتفادة منها . ويعتبر هذا من العقود الجائزة شرعاً وللبنك أن يأخذ هذه الأجرة على تقديم هذه الخدمة .

سابعاً : إدارة الممتلكات :-

تعتـبر هذه الخدمة من الخدمات الحديثة نسبياً التي تقدمها البنوك لعملائها ،وذلك محاولة منها لكسبهم وخدمتهم ، وتحقق هذه الخدمة مصلحة مزدوجة للبنك والعميل .

وهـنا يجوز للبنك الحصول على مقابل لما يقدمه للعميل ،وله أن يأخذ أجر مقطوع ،أو نسبة محددة من الأرباح التي تتحقق عند إدارة هذه الممتلكات.

ثامناً : بيع الأسهم و السندات والعملات الأجنبية :-

من الأعمال الهامة التي تقوم بها البنوك بيع الأوراق المالية والعملات ولقد ازدادت أهمية هذه الخدمة بعد الانتشار والتوسع الكبير في إنشاء الشركات المساهمة مما أضطر إلى إيجاد سوق لتبادل الأسهم فيها والذي تتولى القيام به البنوك ، وللبنك الإسلامي بيع وشراء الأوراق المالية ،ولكن يجب أن تكون سليمة من العمليات المحرمة، وأما العملات فيجوز بيعها وشراؤها وذلك وفق شروط الصرف المعتبرة شرعاً . انظر بيع الصرف

تاسعاً : تقديم القروض :-

تعتمد البنوك على تقديم القروض وتعتبر هذه الخدمة من أهم الخدمات التي تقدمها البنوك ومن خلال هذه العملية تحقق البنوك عوائد مرتفعة والتي هي عبارة عن الفائدة ، وتعتبر هذه الفائدة محرمة شرعاً عند القائلين بأن الأوراق النقدية تأخذ أحكام الذهب والفضة . والبديل الإسلامي لهـذه العملـية أن تقدم البنوك قروضاً حسنة بدون فائدة ، أو أن يدخل البنك كشريك وبنسبة محددة مسبقاً مع طالب القرض .

ثانياً :خدمات التمويل والاستثمار :

تقـوم البـنوك بعمليات مختلفة تساعد على تدعيم تنمية المجتمع كعمليات الاستثمار للأموال المودعـة فـيها ، والاستثمار عمل مشروع رغب الإسلام فيه ، ويأخذ الاستثمار في البنوك الإسلامية أشكالاً وأساليب متنوعة ومن أهمها ما يلي :-

١ / المضاربة. ٢ / المشاركة . ٣ / التأجير المنتهي بالتمليك.

٤ / بيع السلم . ٥ / بيع المرابحة للآمر بالشراء .

٦ / بيع التقسيط.

ثالثاً : الخدمات الاجتماعية :

تعتبر الخدمات الاجتماعية أحد الخدمات الهامة التي يجب أن تضطلع بها البنوك الإسلامية في خدمة مجتمعاتها وخدمة النشاط المصرفي الإسلامي بصفة عامة ، وتتمثل هذه الخدمات في

١ / دور البنك الاجتماعي في النشاط الاستثماري :

* نسبة التوظيف .

*مدى اهتمام المصرف بتمويل الأسر الفقيرة والقادرة على الإنتاج.

* التركـيز علـى الاستثمار المحلي الذي يجب أن يقوم به البنك من جملة الاستثمارات التي يقوم بها .

* نشر الوعي المصرفي وتدريب الطلبة .

٢ / دور البنك في إقامة المشروعات الاجتماعية :

* إقامة مشروعات لخدمة البيئة .

* تقديم الإعانات والمساعدات الاجتماعية .

* إقامة المؤتمرات و الندوات .

٣ / دور البنك في تجميع الزكاة وإنفاقها ومنح القروض الحسنة .

الخدمات التسويقية في البنوك الإسلامية :

يعـد التسويق المصرفي محور نشاط البنوك ، وأداتها الرئيسية للتقدم وتحقيق النمو المتوازن لخدماتهـا . فالتسـويق المصرفي ذو أهمية خاصة للبنوك حيث أن تطور العمل المصرفي و ازدياد نموه مرتهن بتوافر وعي تسويقي بالدرجة الأولى ، وتزداد أهميته في البنوك الإسلامية التي أخذت بالظهور حديثاً ، وذلك لحاجة العملاء المتزايدة لمثل هذه الخدمات ولجهلهم بها .

ويعتـبر العميل مفتاح العمل المصرفي، وإشباع رغباته يعد أهم عامل يجب أن تأخذه البنوك فـي اعتبارها ، فمتى استطاع البنك جذب اهتمام أكبر قاعدة من العملاء الحاليين والمرتقبين كـان ذلـك مؤشر على نجاح الخطط التسويقية التي يتبعها البنك ، أن المنتجات أو الخدمات المصـرفية على اختلاف أنواعها رغم أنها مصممة لإشباع حاجات ورغبات العملاء إلا أنها غير ملموسة ، ولذا فأن هذا يحتاج إلى جهد اكبر من البنك حتى يتم تقديم وقبول تلك المنتجات لـدى العمـلاء . ولهـذا فأن إدارة التسويق في الجهاز المصرفي تعتبر هي المحرك الفعلي للعمليات المصرفية .

إن العمـل المصـرفي بحاجة دائمة إلى تجديد و ابتكار خدمات ومنتجات مصرفية وتسويقية جديـدة ، وذلك لأن حاجات العملاء المادية والمعنوية متجددة بصفة مستمرة ، وكذلك لوجود المنافسة القوية بين البنوك على كسب أكبر قدر ممكن من العملاء.

بيع المرابحة في البنوك الإسلامية

المرابحة التي تجريها البنوك الإسلامية على طريقتين :

الأولـى : أن يتفق العميل والبنك على أن يقوم العميل بشراء البضاعة بربح معلوم بعد شراء البنك لها .

وعلـى أساس هذا البيع يقوم البنك الإسلامي بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق بناء على دراسته للسوق أو بناء على طلب يتقدم به أحد زبائنه يطلب فيه من البنك شراء سلعة معينة أو استـيرادها مـن الخارج ، ويبدي رغبته في شرائها من البنك بعد وصولها ، فإذا اقتنع البنك بحاجـة السوق إليها وقام بشرائها فله أن يبيعها لطالب الشراء الأول أو لغيره مرابحة، وذلك بأن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها ، ويطلب مبلغا معينا من الربح على من يرغب فيها .

الثانية : أن يعد العميل البنك بشرائها بربح معلوم مجرد وعد . (ويسمى بيع المرابحة للآمر بالشراء)

وفي هذه الصورة يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها علـى أسـاس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها ، ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته التي يساعده عليها دخله. انظر بيع المرابحة

بيع السلم في البنوك الإسلامية

يعتـبر بـيع السلم أحد أوجه الاستثمار التي تقوم بها البنوك الإسلامية ويحقق لها ربحا جيدا فضلا عن كونه يعود بالنفع على عملاء البنك من ناحية زيادة إنتاجهم وتوفير النواحي المالية لهـم ، ولقـد أخـذت البنوك الإسلامية هذا النوع من العقود كأساس لممارسة بعض أنشطتها التجارية معتمدة على الشروط التي أوردها الفقهاء في هذا النوع من البيوع .

على محمد الجمعة